

### **INFORME VALORACIÓ OFERTES**

**CONTRACTE BASAT RELATIU ALS SERVEIS EXTERNS D'ASSESSORAMENT PERMANENT I RECURRENT, DEFENSA, REPRESENTACIÓ I SUPORT JURÍDIC, EN MATÈRIA DE DRET PENAL, EN RELACIÓ A LES ACTUACIONS DE BSM, CBSA I ITM**

**ACORD MARC PER A LA SELECCIÓ D'EMPRESES EN DIFERENTS ÀMBITS D'ASSESSORAMENT I DEFENSA JURÍDICA PER A BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS, S.A. (BSM), CEMENTIRIS DE BARCELONA, S.A. (CBSA) I INICIATIVES TECNOLÒGIQUES DE MOBILITAT, S.L. (ITM)**

**LOT 1: DRET ADMINISTRATIU**

## I.- ANTECEDENTS

El present informe conté la valoració de les ofertes presentades en el marc del Contracte basat relatiu als serveis externs d'assessorament en dret administratiu, procediment derivat de l'Acord Marc per a la selecció d'empreses en diferents àmbits d'assessorament i defensa jurídica per a Barcelona de Serveis Municipals, S.A. (BSM), Cementiris de Barcelona, S.A. (CBSA) i Iniciatives Tecnològiques de Mobilitat, S.L. (ITM) – Lot 1: Dret Administratiu.

## II.- RELACIÓ CONTINGUT OFERTES PRESENTADES

En el present contracte derivat, s'han convidat a totes les empreses del Lot 1 designades en l'Acord Marc al tractar-se d'un contracte basat amb un valor estimat igual o superior a 120.000.-€ (ABANS IVA), presentant oferta 5 empreses, a saber: BUSINESS STRENGTHS ENGINEERING, BUFET VALLBÉ I TORNOS ABOGADOS

## III.- CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICI DE VALOR

En l'Annex 3 del Plec de Clàusules Particulars regulador de la licitació, s'exposen els criteris d'adjudicació per avaluar les ofertes mitjançant judici de valor. En aquest sentit els criteris es ressenyen a continuació:

### Criteris Comuns: Lot 1 i 2

#### **C. CRITERIS SUBJECTES A JUDICI DE VALOR: fins a 49 punts**

##### **c.1) Metodologia i enfocament de treball: fins a 23 punts**

*El licitador haurà de presentar una explicació clara i justificada de la metodologia proposada, així com de les fases, processos i eines que utilitzaran. En aquest sentit, és obligatori en aquest criteri presentar un fluxograma que representi visualment les diferents fases, els processos implicats i la relació entre ells, havent de ser clar, comprensible i alineat amb la metodologia descrita.*

*Es valorarà la metodologia i l'enfocament proposats per gestionar els serveis requerits, prioritzant la claredat i l'eficàcia dels procediments per a l'anàlisi i tramitació de casos. També es tindran en compte les estratègies per garantir la qualitat, puntualitat i imparcialitat del servei, així com els mecanismes per gestionar possibles conflictes d'interessos. Es puntuaran millor les propostes que mostrin un enfocament professional, estructurat i alineat amb les necessitats de l'entitat contractant.*

*La proposta més idònia serà la que presenti un procés metodològic, coherent i adaptat a l'abast i àmbit tècnic requerits per l'entitat contractant.*

*Es donarà la millor puntuació aquella proposta que major detall i informació de valor estratègic aportï a l'entitat contractant. No es valorarà la informació que no sigui rellevant. A la resta de propostes, se les valorarà per comparació.*

### **c.2) Model de relació, organització interna i interrelació: fins a 16 punts**

*El licitador haurà d'aportar una explicació sobre com es gestionaran les relacions, i l'estructura interna i les vies d'interrelació entre diferents àrees si s'esgaiés. En aquest sentit, és obligatori aportar un esquema visual o un llistat que reflecteixi de forma clara els rols i responsabilitats, les relacions i interaccions entre els implicats i els canals de comunicació proposats així com la seva finalitat; havent de representar de manera clara i comprensible l'estructura organitzativa i canals de comunicació.*

*Es valorarà l'adequació, coherència i detall del model de relació i canals de comunicació proposats atenent als treballs descrits en el Plec de Prescripcions Tècniques. En particular, s'atorgarà millor puntuació a aquell model que generi unes garanties de major fluïdesa, solidesa i flexibilitat en el sistema de comunicació entre el licitador i l'entitat contractant.*

*Es prioritzaran els models que garanteixin una comunicació eficient, descartant la informació no rellevant. La resta de propostes es puntuaran per comparativa, no es valorarà informació no rellevant.*

### **c.3) Model de seguiment, monitorització i traçabilitat de l'assessorament: fins a 10 punts**

#### **c.3.1) Matriu de riscos: fins a 4 punts**

*En aquest criteri és obligatori presentar una matriu de riscos que inclogui una identificació dels riscos específics, l'avaluació de la probabilitat d'ocurrència, l'avaluació de l'impacte, les categories o tipus de risc, així com les estratègies de mitigació per a cada risc identificat. Caldrà presentar la informació de manera estructurada i visualment clara, havent d'incloure columnes pels diferents punts i utilitzant un format que permeti identificar correctament els riscos.*

*Es valorarà l'exhaustivitat en la identificació de riscos potencials relacionats amb l'objecte del contracte, la classificació dels riscos segons probabilitat*

*d'ocurrència i impacte, la qualitat i viabilitat de les mesures proposades per mitigar-los. També s'analitzarà la claredat i organització de la matriu de riscos aportades.*

*Es prioritzaran les propostes més detallades i rellevants. La resta de propostes es puntuaran per comparativa, no es valorarà informació no rellevant.*

### **c.3.2) Seguiment i assegurament de la qualitat: fins a 6 punts**

*El licitador haurà d'aportar una proposta detallada sobre com es garantirà la qualitat en cada fase del projecte, havent d'aportar un esquema o llistat que reflecteixi les activitats de seguiment planificades, els indicadors de qualitat proposats, les eines per poder assegurar la qualitat, etc.; havent de representar de forma clara les activitats i eines utilitzades per al seguiment i assegurament de la qualitat.*

*Es donarà la millor puntuació a la proposta de model de seguiment, monitorització i traçabilitat de l'assessorament que atorgui major amplitud i garanties de l'estat de la seva tramitació per part de l'entitat contractant, i a aquell pla de control de qualitat que atorgui major garantia en l'eficàcia i eficiència de la prestació.*

*A la resta de propostes, se les valorarà per comparació. No es valorarà la informació que no sigui rellevant.*

## **Lot 1: Suport en la contractació transversal**

### **IV.- APLICACIÓ DELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AMB JUDICI DE VALOR A LES OFERTES PRESENTADES: PUNTUACIÓ OBTINGUDA**

#### **c.1) Metodologia i enfocament de treball: fins a 23 punts**

El licitador haurà de presentar una explicació clara i justificada de la metodologia proposada, així com de les fases, processos i eines que utilitzaran. En aquest sentit, és obligatori en aquest criteri presentar un fluxograma que representi visualment les diferents fases, els processos implicats i la relació entre ells, havent de ser clar, comprensible i alineat amb la metodologia descrita.

Es valorarà la metodologia i l'enfocament proposats per gestionar els serveis requerits, prioritzant la claredat i l'eficàcia dels procediments per a l'anàlisi i tramitació de casos. També

es tindran en compte les estratègies per garantir la qualitat, puntualitat i imparcialitat del servei, així com els mecanismes per gestionar possibles conflictes d'interessos. Es puntuaran millor les propostes que mostrin un enfocament professional, estructurat i alineat amb les necessitats de l'entitat contractant.

La proposta més idònia serà la que presenti un procés metodològic, coherent i adaptat a l'abast i àmbit tècnic requerits per l'entitat contractant.

Es donarà la millor puntuació aquella proposta que major detall i informació de valor estratègic aportï a l'entitat contractant. No es valorarà la informació que no sigui rellevant. A la resta de propostes, se les valorarà per comparació.

- La proposta de **Business Strengths Engineering (BSE)** ofereix una metodologia estructurada, dividida en fases que abasten des de la planificació fins a l'execució, la supervisió i el lliurament. A més, inclou un fluxograma que permet entendre els processos i la relació entre ells. El plantejament inclou l'ús d'eines digitals i solucions d'intel·ligència artificial, que modernitzen la gestió. També s'integren certificacions de qualitat (ISO 9001 i 14001) i procediments de revisió com el mètode dels "4 ulls/6 ulls". No obstant tot i que la proposta de BSE és completa i actualitzada, s'han identificat alguns aspectes que poden ser considerats punts febles en relació amb les necessitats específiques de BSM. En primer lloc, l'èmfasi en les certificacions ISO (9001 i 14001) aporta un valor genèric de qualitat, però no té un impacte directe en la prestació del servei jurídic i administratiu que es requereix en aquest contracte; per tant, no es pot considerar un element diferencial en aquest context.

D'altra banda, el sistema de revisió documental a través del mètode dels "4 ulls" i "6 ulls", tot i que incrementa el nivell de rigor, comporta una major càrrega de temps i processos interns, cosa que pot reduir l'agilitat i la rapidesa de resposta, dificultant l'accessibilitat i l'enfocament a les vicissituds del client, allunyant-se d'una comunicació clara, pràctica i orientada a les necessitats operatives de l'entitat. Aquest aspecte és especialment rellevant per a BSM, on els terminis, la capacitat de donar resposta ràpida en un volum mol elevat de treball, són factors crítics de qualitat. Per aquests motius **la puntuació obtinguda és de 16 punts sobre 23.**

- La proposta de **Tornos Abogados** destaca per la seva claredat, i enfocament pràctic. Presenta una metodologia ben estructurada i entenedora, amb fases i processos clarament definits i un fluxograma que facilita la comprensió immediata del procediment. Un punt diferencial de la seva oferta és que aposta per mecanismes de control interns àgils i directes, amb assignació clara de responsables i revisions periòdiques, la qual cosa permet respostes ràpides i eficients sense sobrecarregar el procés amb protocols excessivament complexos. Aquest enfocament és especialment valuós en un entorn

com el de BSM, on la rapidesa i la capacitat de resposta davant un alt volum de feina són elements crítics. En aquest sentit, tot i no esser una proposta tan innovadora a nivell tecnològic com la de BSE, la seva proposta combina la necessària solidesa organitzativa amb la flexibilitat i l'agilitat operativa, oferint un equilibri que pot resultar més ajustat a les necessitats reals del servei. **La puntuació obtinguda és de 21 punts sobre 23.**

- La proposta de **Vallbé** sobresurt per la seva capacitat d'adaptació a les necessitats del client, un element especialment valuós en un entorn com BSM, on la diversitat de negocis i el volum de tramitacions requereixen respostes àgils i flexibles. A diferència d'altres licitadors que aposten per models més estrictes i/o tecnològics, Vallbé ofereix un enfoc més personalitzat i orientat al servei/client, posant l'accent en la proximitat i en la capacitat de donar resposta ràpida adaptada.

Un dels seus punts forts és l'ús d'eines tecnològiques, que assegurin la traçabilitat dels expedients i la transparència en les comunicacions, aportant un instrument útil i pràctic tant per al client com per a l'equip gestor. A més, l'establiment de terminis concrets de resposta aporta seguretat i previsibilitat, un factor clau per a BSM.

La proposta destaca especialment per la claredat i practicitat operativa, la capacitat d'adaptació i el focus en la satisfacció del client, que són trets diferencials en aquest entorn. En conjunt, Vallbé aporta un model més flexible, proper i orientat al client que pot resultar especialment adequat per a BSM. **La puntuació obtinguda és de 18,5 punts sobre 23.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.1 (màx. 23 punts)
BSE	16
TORNOS	21
VALLBÉ	18,5

## **c.2) Model de relació, organització interna i interrelació: fins a 16 punts**

*El licitador haurà d'aportar una explicació sobre com es gestionaran les relacions, i l'estructura interna i les vies d'interrelació entre diferents àrees si s'esgaiés. En aquest sentit, és obligatori aportar un esquema visual o un llistat que reflecteixi de forma clara els rols i responsabilitats, les relacions i interaccions entre els implicats i els canals de comunicació proposats així com la seva finalitat; havent de representar de manera clara i comprensible l'estructura organitzativa i canals de comunicació.*

Es valorarà l'adequació, coherència i detall del model de relació i canals de comunicació proposats atenent als treballs descrits en el Plec de Prescripcions Tècniques. En particular, s'atorgarà millor puntuació a aquell model que generi unes garanties de major fluïdesa, solidesa i flexibilitat en el sistema de comunicació entre el licitador i l'entitat contractant.

Es prioritzaran els models que garanteixin una comunicació eficient, descartant la informació no rellevant. La resta de propostes es puntuaran per comparativa, no es valorarà informació no rellevant.

- La proposta de **Business Strengths Engineering (BSE)** ofereix una estructura organitzativa on s'especifiquen els rols, les responsabilitats i els canals de comunicació. Es proposen mecanismes fluids, com ara reunions de coordinació periòdiques, actes de sessions i un espai virtual compartit que facilita el treball col·laboratiu. Aquesta combinació d'elements assegura que la comunicació serà eficient i bidireccional. **La puntuació obtinguda és de 12 punts sobre 16.**
- La proposta de **Tornos Abogados** planteja també un esquema organitzatiu, amb canals de comunicació clars i l'assignació de responsabilitats ben definides. La informació està estructurada de manera entenedora i ofereix un model sòlid. LA proposta és més conservadora que la presentada per els seus homòlegs. Tot i presentar menys mecanismes complementaris i d'innovació en la manera de gestionar la comunicació, es tracta d'una proposta molt adequada i competitiva en aquest criteri. **La puntuació obtinguda és de 14 punts sobre 16.**
- La proposta de **Vallbé** es diferencia per aportar un nivell de detall alt en la descripció dels canals de comunicació i l'assegurament del fluxe de comunicació àgil i eficaç, així com per la definició de terminis de resposta molt concrets que aporten previsibilitat i compromís. També és especialment rellevant l'ús d'eines internes que asseguruen traçabilitat dels expedients i les comunicacions. **La puntuació obtinguda és de 13 punts sobre 16.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.2 (màx. 16 punts)
BSE	12
TORNOS	14
VALLBÉ	13

### c.3) Model de seguiment, monitorització i traçabilitat de l'assessorament: fins a 10 punts



**c.3.1) Matriu de riscos: fins a 4 punts**

En aquest criteri és obligatori presentar una matriu de riscos que inclogui una identificació dels riscos específics, l'avaluació de la probabilitat d'ocurrència, l'avaluació de l'impacte, les categories o tipus de risc, així com les estratègies de mitigació per a cada risc identificat. Caldrà presentar la informació de manera estructurada i visualment clara, havent d'incloure columnes pels diferents punts i utilitzant un format que permeti identificar correctament els riscos.

Es valorarà l'exhaustivitat en la identificació de riscos potencials relacionats amb l'objecte del contracte, la classificació dels riscos segons probabilitat d'ocurrència i impacte, la qualitat i viabilitat de les mesures proposades per mitigar-los. També s'analitzarà la claredat i organització de la matriu de riscos aportades.

Es prioritzaran les propostes més detallades i rellevants. La resta de propostes es puntuaran per comparativa, no es valorarà informació no rellevant.

- La proposta de **Business Strengths Engineering (BSE)** presenta una proposta molt completa, amb identificació de riscos específics, avaluació de probabilitat i impacte, classificació per categories i estratègies de mitigació detallades per a cada risc. El format és visual, clar i fàcil d'interpretar, complint plenament amb els requisits del plec i aportant seguretat en la previsió de possibles incidències. Només es podria millorar amb més exemples vinculats directament al context de BSM, però en conjunt és una proposta òptima. **La puntuació obtinguda és de 3 punts sobre 4.**
- La proposta de **Tornos Abogados** incorpora una classificació bàsica i mesures de mitigació. Tot i que el document és funcional i respon als criteris mínims, resulta menys detallat i exhaustiu que el de BSE, ja que no aprofundeix tant en l'avaluació d'impactes ni en l'especificitat de les estratègies preventives. Malgrat això, aporta un marc de treball correcte i coherent. **La puntuació obtinguda és de 2 punts sobre 4.**
- La proposta de **Vallbé** realitza una descripció dels riscos i a la necessitat d'anticipar-se a problemes. Aquesta manca de representació estructurada i clara fa que la proposta resulti menys completa que la de la resta de propostes. **La puntuació obtinguda és de 1 punt sobre 4.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.3.1 (màx. 4 punts)
BSE	3
TORNOS	2
VALLBÉ	1



### **c.3.2) Seguiment i assegurament de la qualitat: fins a 6 punts**

*El licitador haurà d'aportar una proposta detallada sobre com es garantirà la qualitat en cada fase del projecte, havent d'aportar un esquema o llistat que reflecteixi les activitats de seguiment planificades, els indicadors de qualitat proposats, les eines per poder assegurar la qualitat, etc.; havent de representar de forma clara les activitats i eines utilitzades per al seguiment i assegurament de la qualitat.*

Es donarà la millor puntuació a la proposta de model de seguiment, monitorització i traçabilitat de l'assessorament que atorgui major amplitud i garanties de l'estat de la seva tramitació per part de l'entitat contractant, i a aquell pla de control de qualitat que atorgui major garantia en l'eficàcia i eficiència de la prestació.

A la resta de propostes, se les valorarà per comparació. No es valorarà la informació que no sigui rellevant.

- La proposta de **Business Strengths Engineering (BSE)** destaca per la presentació d'un model sistematitzat, amb eines de monitorització, auditories internes i externes, i mecanismes de revisió documental basats en el mètode dels "4 ulls" i "6 ulls". També incorpora reunions de coordinació periòdiques, enquestes de satisfacció i un espai virtual compartit que facilita el treball col·laboratiu i la traçabilitat.  
Tanmateix, alguns elements presenten limitacions en relació amb les necessitats de BSM: l'èmfasi en les certificacions ISO no té un impacte directe en la prestació del servei jurídic i, per tant, no es pot considerar un factor diferencial; el sistema de revisió 4/6 ulls, tot i aportar rigor, pot comportar una pèrdua d'agilitat i rapidesa de resposta, aspectes crítics en un entorn de gran volum; i la presentació extensa i molt tecnificada pot dificultar-ne l'accessibilitat i l'enfocament al client intern.  
En resum, es tracta d'un model complet, però amb un marge de millora en agilitat i orientació al client, que fa que la seva puntuació, tot i ser alta, quedi lleugerament per sota de la màxima possible. **La puntuació obtinguda és de 3 punts sobre 6.**
- La proposta de **Tornos Abogados** és correcta i funcional, amb activitats de seguiment i revisió interna, assignació de responsables i mecanismes de control de qualitat. Tot i això, la seva aproximació és més bàsica i menys desenvolupada que la dels altres licitadors. No incorpora eines tecnològiques específiques ni processos tan detallats, cosa que la fa menys competitiva en aquest apartat. **La puntuació obtinguda és de 2 punts sobre 6.**
- La proposta de **Vallbé** resulta notable, destacant especialment per la utilització de d'eines per monitoritzar expedients, documentació i garantir la qualitat del servei.

Garantint la traçabilitat i el registre de les comunicacions, reforçant el control i la transparència en la gestió. A més, la proposta inclou reunions de seguiment i mecanismes de validació per part de BSM, que aporten seguretat i permeten ajustar el servei a les necessitats concretes de l'entitat.

Un dels punts forts de Vallbé és la seva gran capacitat d'adaptació i flexibilitat davant els requeriments del client, així com la definició de terminis de resposta clars, que assegurin rapidesa i previsibilitat, sense restar en qualitat. Aquest enfocament pràctic i orientat al servei esdevé un valor afegit en un entorn amb tanta diversitat com el de BSM.

El seu sistema ofereix un model més àgil, proper i centrat en el client, situant-se com una alternativa molt competitiva en termes d'eficàcia i adaptació.. **La puntuació obtinguda és de 4 punts sobre 6.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.3.2 (màx. 6 punts)
BSE	3
TORNOS	2
VALLBÉ	4

#### V.- CONCLUSIONS I QUADRE PUNTUACIÓ RESUM DE LA VALORACIÓ DE LES PROPOSTES MITJANÇANT ELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICIS DE VALOR LOT 1: SUPORT A LA CONTRACTACIÓ DE SERVEIS TRANSVERSALS

LICITADOR	c.1 (màx. 23 punts)	c.2 (màx. 16 punts)	c.3.1 (màx. 4 punts)	c.3.2 (màx. 6 punts)	TOTAL (màx. 49 punts)
BSE	16	12	3	3	<b>34</b>
TORNOS	21	14	2	2	<b>39</b>
VALLBÉ	18,5	13	1	4	<b>36,5</b>

**Lot 2: Suport en la contractació d'obres i serveis estratègics****VI.- APLICACIÓ DELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AMB JUDICI DE VALOR A LES OFERTES PRESENTADES: PUNTUACIÓ OBTINGUDA****c.1) Metodologia i enfocament de treball: fins a 23 punts**

*El licitador haurà de presentar una explicació clara i justificada de la metodologia proposada, així com de les fases, processos i eines que utilitzaran. En aquest sentit, és obligatori en aquest criteri presentar un fluxograma que representi visualment les diferents fases, els processos implicats i la relació entre ells, havent de ser clar, comprensible i alineat amb la metodologia descrita.*

Es valorarà la metodologia i l'enfocament proposats per gestionar els serveis requerits, prioritzant la claredat i l'eficàcia dels procediments per a l'anàlisi i tramitació de casos. També es tindran en compte les estratègies per garantir la qualitat, puntualitat i imparcialitat del servei, així com els mecanismes per gestionar possibles conflictes d'interessos. Es puntuaran millor les propostes que mostrin un enfocament professional, estructurat i alineat amb les necessitats de l'entitat contractant.

La proposta més idònia serà la que presenti un procés metodològic, coherent i adaptat a l'abast i àmbit tècnic requerits per l'entitat contractant.

Es donarà la millor puntuació aquella proposta que major detall i informació de valor estratègic aporti a l'entitat contractant. No es valorarà la informació que no sigui rellevant. A la resta de propostes, se les valorarà per comparació.

- La proposta de **Business Strengths Engineering (BSE)** no aporta diferències rellevants entre el Lot 1 i el Lot 2 en aquest criteri. **La puntuació obtinguda és de 16 punts sobre 23.**
- La proposta de **Tornos Abogados** es troba en la mateixa situació que la resta d'ofertes competidores, sense diferències respecte d'el aporposta presentada en el Lot 1. **La puntuació obtinguda és de 21 punts sobre 23.**
- La proposta de **Vallbé** no aporta diferències destacables respecte de la metodologia del Lot 1. **La puntuació obtinguda és de 18,5 punts sobre 23.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.1 (màx. 23 punts)
BSE	16
TORNOS	21
VALLBÉ	18,5

### c.2) Model de relació, organització interna i interrelació: fins a 16 punts

*El licitador haurà d'aportar una explicació sobre com es gestionaran les relacions, i l'estructura interna i les vies d'interrelació entre diferents àrees si s'esgaiés. En aquest sentit, és obligatori aportar un esquema visual o un llistat que reflecteixi de forma clara els rols i responsabilitats, les relacions i interaccions entre els implicats i els canals de comunicació proposats així com la seva finalitat; havent de representar de manera clara i comprensible l'estructura organitzativa i canals de comunicació.*

Es valorarà l'adequació, coherència i detall del model de relació i canals de comunicació proposats atenent als treballs descrits en el Plec de Prescripcions Tècniques. En particular, s'atorgarà millor puntuació a aquell model que generi unes garanties de major fluïdesa, solidesa i flexibilitat en el sistema de comunicació entre el licitador i l'entitat contractant.

Es prioritzaran els models que garanteixin una comunicació eficient, descartant la informació no rellevant. La resta de propostes es puntuaran per comparativa, no es valorarà informació no rellevant.

- La proposta **Business Strengths Engineering (BSE)** és pràcticament idèntica a la del Lot 1, tant en organigrama com en canals de comunicació i eines. No s'observen diferències substancials en el plantejament. **La puntuació obtinguda és de 12 punts sobre 16.**
- La proposta de **Tornos Abogados** és molt similar a la del Lot 1. **La puntuació obtinguda és de 14 punts sobre 16.**
- La proposta de **Vallbé** és equivalent a la del Lot 1, amb el mateix esquema i estructura de comunicació. No hi ha canvis destacables en aquest Lot. **La puntuació obtinguda és de 13 punts sobre 16.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.2 (màx. 16 punts)
BSE	12
TORNOS	14
VALLBÉ	13

### c.3) Model de seguiment, monitorització i traçabilitat de l'assessorament: fins a 10 punts

#### c.3.1) Matriu de riscos: fins a 4 punts

*En aquest criteri és obligatori presentar una matriu de riscos que inclogui una identificació dels riscos específics, l'avaluació de la probabilitat d'ocurrència, l'avaluació de l'impacte, les categories o tipus de risc, així com les estratègies de mitigació per a cada risc identificat. Caldrà presentar la informació de manera estructurada i visualment clara, havent d'incloure columnes pels diferents punts i utilitzant un format que permeti identificar correctament els riscos.*

Es valorarà l'exhaustivitat en la identificació de riscos potencials relacionats amb l'objecte del contracte, la classificació dels riscos segons probabilitat d'ocurrència i impacte, la qualitat i viabilitat de les mesures proposades per mitigar-los. També s'analitzarà la claredat i organització de la matriu de riscos aportades.

Es prioritzaran les propostes més detallades i rellevants. La resta de propostes es puntuaran per comparativa, no es valorarà informació no rellevant.

- La proposta **Business Strengths Engineering (BSE)** és idèntica a la del Lot 1, amb el mateix grau de detall i organització. **La puntuació obtinguda és de 3 punts sobre 4.**
- La proposta de **Tornos Abogados** és exactament la mateixa que en el Lot 1. **La puntuació obtinguda és de 2 punts sobre 4.**
- La proposta de **Vallbé** és similar a la del Lot 1, amb el mateix enfocament correcte però menys exhaustiu que la resta de propostes. **La puntuació obtinguda és de 1 punt sobre 4.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.3.1 (màx. 4 punts)
BSE	3
TORNOS	2
VALLBÉ	1

### **c.3.2) Seguiment i assegurament de la qualitat: fins a 6 punts**

*El licitador haurà d'aportar una proposta detallada sobre com es garantirà la qualitat en cada fase del projecte, havent d'aportar un esquema o llistat que reflecteixi les activitats de seguiment planificades, els indicadors de qualitat proposats, les eines per poder assegurar la qualitat, etc.; havent de representar de forma clara les activitats i eines utilitzades per al seguiment i assegurament de la qualitat.*

Es donarà la millor puntuació a la proposta de model de seguiment, monitorització i traçabilitat de l'assessorament que atorgui major amplitud i garanties de l'estat de la seva tramitació per part de l'entitat contractant, i a aquell pla de control de qualitat que atorgui major garantia en l'eficàcia i eficiència de la prestació.

A la resta de propostes, se les valorarà per comparació. No es valorarà la informació que no sigui rellevant.

- La proposta **Business Strengths Engineering (BSE)** és idèntic al del Lot 1, sense diferències significatives. **La puntuació obtinguda és de 3 punts sobre 6.**
- La proposta de **Tornos Abogados** és molt similar al del Lot 1, amb els mateixos punts forts i febles. **La puntuació obtinguda és de 2 punts sobre 6.**
- La proposta de **Vallbé** és equivalent al del Lot 1, amb el mateix grau de simplicitat i limitacions. **La puntuació obtinguda és de 4 punts sobre 6.**

Per tot l'exposat, el resultat de la puntuació obtinguda en el present apartat és el següent:

LICITADOR	TOTAL c.3.2 (màx. 6 punts)
BSE	3
TORNOS	2
VALLBÉ	4

## VII.- CONCLUSIONS I QUADRE PUNTUACIÓ RESUM DE LA VALORACIÓ DE LES PROPOSTES MITJANÇANT ELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICIS DE VALOR PEL LOT 2: SUPORT A LA CONTRACTACIÓ D'OBRES I SERVEIS ESTRATÈGICS

LICITADOR	c.1 (màx. 23 punts)	c.2 (màx. 16 punts)	c.3.1 (màx. 4 punts)	c.3.2 (màx. 6 punts)	TOTAL (màx. 49 punts)
BSE	16	12	3	3	34
TORNOS	21	14	2	2	39
VALLBÉ	18,5	13	1	4	36,5

## II.- PROPOSTES AVALUABLES MITJANÇANT CRITERIS D'ADJUDICACIÓ QUE NO SUPEREN EL LLINDAR MÍNIM ESTABLERT EN EL PLEC DE CLÀUSULES PARTICULARS

A l'Annex 3 on s'estableixen els criteris d'adjudicació del Plec de Clàusules Particulars consta el següent:

**Causas d'exclusió derivades de l'avaluació:** No es valoraran les propostes dels licitadors i, per tant, s'exclouen del procediment, si es dona algun dels supòsits següents:

- Quan el/s preu/s ofert/s pel/s licitador/s superi/n el/s preu/s màxim/s establert/s.
- Quan l'objecte de la valoració no compleix els requeriments mínims establerts en el Plec de prescripcions tècniques (PPT).
- La inexactitud, la falsedat, incompliment o l'omissió de qualsevol de les dades i manifestacions que s'incorporin a les declaracions responsables.

Les propostes presentades s'ajusten als requeriments establerts en el PPT i per tant no es detecta cap causa d'exclusió d'acord amb l'Annex 3 del Plec

## IX.- CONCLUSIONS I QUADRE PUNTUACIÓ RESUM DE LA VALORACIÓ DE LES PROPOSTES MITJANÇANT ELS CRITERIS D'ADJUDICACIÓ AVALUABLES MITJANÇANT JUDICIS DE VALOR DE LES OFERTES PER LOTS



LOT 1: Suport en la contractació transversal					
LICITADOR	c.1 (màx. 23 punts)	c.2 (màx. 16 punts)	c.3.1 (màx. 4 punts)	c.3.2 (màx. 6 punts)	TOTAL (màx. 49 punts)
BSE	16	12	3	3	34
TORNOS	21	14	2	2	39
VALLBÉ	18,5	13	1	4	36,5

LOT 2: Suport a la contractació d'obres i serveis estratègics					
LICITADOR	c.1 (màx. 23 punts)	c.2 (màx. 16 punts)	c.3.1 (màx. 4 punts)	c.3.2 (màx. 6 punts)	TOTAL (màx. 49 punts)
BSE	16	12	3	3	34
TORNOS	21	14	2	2	39
VALLBÉ	18,5	13	1	4	36,5

Barcelona,

---

Sra. Anna Guzmán  
Cap àrea serveis jurídics a la  
contractació  
Barcelona de Serveis Municipals, S.L

---

Sra. Mercè Piñol Arnal  
Directora Direcció Corporativa  
Assessoria Jurídica,  
Règim Jurídic i Contractació  
Barcelona de Serveis Municipals, S.L